

UNIVERSIDAD PANAMERICANA
Facultad de Ciencias Económicas
Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría



“Análisis en el sistema de control de inventarios de mercaderías para la venta y las existencias en bodega de la empresa Distribuidora Moscoso, ubicada en 14 calle 12 y 13 avenida, Puerto Barrios, Izabal”

(Tesis de Licenciatura)

Glenda Elizabeth Ruano Orellana

Puerto Barrios, Izabal, mayo 2016

“Análisis en el sistema de control de inventarios de mercaderías para la venta y las existencias en bodega de la empresa Distribuidora Moscoso, ubicada en 14 calle 12 y 13 avenida, Puerto Barrios, Izabal”

(Tesis de Licenciatura)

Glenda Elizabeth Ruano Orellana
Licda. Alba Judith Soto Herrera de Alemán (Tutora)
M. Sc. Dora Leonor Urrutia de Morales (Revisora)

Puerto Barrios, Izabal, mayo 2016

AUTORIDADES DE UNIVERSIDAD PANAMERICANA

M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus

Rector

Dra. Alba Aracely Rodríguez de González

Vicerrectora Académica

M. A. César Augusto Custodio Cobar

Vicerrector Administrativo

EMBA. Adolfo Noguera Bosque

Secretario General

AUTORIDADES FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

M.A. César Augusto Custodio Cobar

Decano

M.A. Ronaldo Antonio Girón Díaz

Vicedecano

Lic. Elmer Jeovanni Ruano Zeceña

Coordinador

REF.:C.C.E.E.L.CPA.F01-PS.090.2016

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
GUATEMALA, 07 DE ABRIL DEL 2016
ORDEN DE IMPRESIÓN**

Tutor: Licenciado Alba Judith Soto Herrera
Revisora: Licenciada Dora Leonor Urrutia de Morales
Carrera: Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

Tesis titulada: "Análisis en el sistema de control de inventarios de mercaderías para la venta y las existencias en bodega de la empresa Distribuidora Moscoso, ubicada en 14 calle 12 y 13 avenida, Puerto Barrios, Izabal"

Presentada por: Glenda Elizabeth Ruano Orellana

Decanatura autoriza la impresión, como requisito previo a la graduación profesional.

En el grado de: Licenciada



M.A. César Augusto Custodio Cobar
Decano
Facultad de Ciencias Económicas

Licenciada en Contaduría Pública y Auditoría

Colegiado: 4,461

Albitas65@gmail.com

Teléfono: 34858761

Puerto Barrios, Izabal, 07 de noviembre del 2015

Señores
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Panamericana
Presente

Estimados Señores:

En relación al trabajo de la Proyecto de Tesis del tema **“Análisis en el Sistema de control de Inventarios de mercaderías para la venta y las existencias en bodega de la empresa Distribuidora Moscoso, ubicada en la 14 calle 12 y 13 avenida, Puerto Barrios, Izabal”**, realizada por **Glenda Elizabeth Ruano Orellana** estudiante de la carrera de Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, he procedido a la tutoría de la misma, observando que cumple con los requerimientos establecidos en reglamentación de Universidad Panamericana.

De acuerdo a lo anterior, considero que el informe cumple con los requisitos para ser sometido al Examen Técnico Profesional –ETP–, por lo tanto doy dictamen de aprobado al tema desarrollado con una nota de setenta y cinco (74) puntos de 100.

Al ofrecerme por cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes.



CPA Alba Judith Soto Herrera

Colegiado 4,461

MSc. Dora Leonor Urrutia Morales de Morales
Maestria en Gerencia Educativa
Licenciada en Pedagogia con Orientación en Administración y Evaluación Educativa

Guatemala, 15 de enero del 2018

Señores:
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Panamericana
Ciudad

Estimados Señores:

En relación al trabajo de Tesis con el Tema: **"Análisis en el sistema de control de inventarios de mercaderías para la venta y las existencias en bodega de la empresa Distribuidora Moscoso, ubicada en 14 calle 12 y 13 avenida, Puerto Barrios, Izabal"**, Realizado por: **Glenda Elizabeth Ruano Orellana**, carné No.201502113, estudiante de la carrera de Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, he procedido a la revisión del mismo y se hace constar que cumple con los requerimientos de estilo establecidos en la reglamentación de la Universidad Panamericana. Por lo tanto doy el dictamen de aprobado para continuar con el proceso que corresponde.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes.


MSc. Dora Leonor Urrutia de Morales

DEDICATORIA

A DIOS:

Ser supremo quién gracias a su infinita misericordia, ha guiado mis pasos día a día en mi preparación académica y me ha dado la sabiduría y la inteligencia para culminar esta etapa de estudios.

A MIS PADRES:

Leopoldo Ruano Terraza y Vilma Aida Orellana y Orellana de Ruano, quienes me han motivado y han tenido la plena confianza de que lograria esto y mucho mas.

A MI ESPOSO E HIJO:

Ronald Eduardo Larios Curin y Bryan Estuardo Larios Ruano, con quienes deje de compartir momentos especiales para acudir al centro de estudios y poder finalizar mi carrera.

A MIS HERMANAS:

Con mucho aprecio y agradecimiento por el apoyo recibido.

A MIS FAMILIARES:

A todos en general con mucho respeto.

A MIS AMIGOS Y COMPAÑEROS DE PROMOCION:

Quienes en algún momento me motivaron moralmente para seguir adelante y me apoyaron para avanzar en algunas etapas de mi carrera.

A LA UNIVERISDAD:

Por abrirme sus puertas para poder culminar mi carrera y prepararme aún más dentro de ese centro de estudios.

DISTRIBUIDORA MOSCOSO:

Por otorgarme el permiso respectivo y apoyarme en el acceso a la información que necesitaba para llevar a cabo mi investigación.

Contenido

Resumen	i
Introducción	ii
Capítulo 1: Marco conceptual	1
1.1 Antecedentes	1
1.2 Planteamiento del problema	2
1.3 Pregunta de investigación	3
1.4 Justificación del problema	3
1.5 Objetivos de la investigación	3
1.5.1 Objetivo general	3
1.5.2 Objetivos específicos	3
1.6 Alcances y límites de la investigación	4
Capítulo 2: Marco teórico	5
Capítulo 3: Marco Metodológico	19
3.1 Tipo de investigación	19
3.2 Sujetos de la investigación	19
3.3 Instrumentos de recopilación de datos	19
3.4 Diseño de la investigación	20
Capítulo 4: Resultados de la investigación	21
4.1 Muestreo	21
4.2 Presentación de Resultados	32
Capítulo 5: Propuesta de solución a la problemática	35
Conclusiones	42
Referencias bibliográficas	43
Anexos	45

Resumen

El presente informe se basó en el análisis y la evaluación de los sistemas de inventarios de mercaderías para la venta y las existencias en bodega de la empresa Distribuidora Moscoso ubicada en 14 calle 12 y 13 avenidas del Municipio de Puerto Barrios, departamento de Izabal.

Se estableció que la revisión del área de los inventarios de la empresa Distribuidora Moscoso, era de suma importancia por encontrarse dentro del área financiera, por ser el área donde se encontró la mayor deficiencia, se planteó así un análisis sobre la implementación de un sistema de valuación de los inventarios el cual debe contar con las aplicaciones necesarias que permitan a la empresa registrar y controlar con facilidad todos los productos que entran y salen de la bodega.

El fin de esta evaluación fue determinar las causas de las debilidades en los registros físicos, como sistemáticos de dicha sección y emitir una propuesta para subsanar las inconsistencias con el propósito que se realicen los registros de forma correcta a partir de la emisión de las recomendaciones y la propuesta de mejora.

Introducción

Las empresas individuales y jurídicas están en la búsqueda constante de oportunidades para optimizar el uso de sus recursos y así poder prestar un mejor servicio a sus clientes, la satisfacción de los mismos se obtiene no solo de ofrecerles un producto a buen precio, también cuenta mucho la calidad y la rapidez de la atención.

El presente trabajo de investigación radica en la importancia de los métodos de la valuación de los inventarios y su efecto financiero en una empresa comercial, los factores que intervienen, los problemas detectados y las sugerencias de solución.

La estructura de la presente investigación se fundamenta en cinco capítulos que enfocan el tema de Auditoria Sobre Procesos de Inventarios los cuales tratan lo siguiente:

En el capítulo uno, se describen los antecedentes obtenidos como resultado de la investigación sobre los inicios de esta empresa y aspectos importantes, el planteamiento del problema encontrado, pregunta de investigación, justificación, objetivo general y específicos, los alcances y límites.

En el capítulo dos, se describe la teoría bibliográfica consultada que permitió obtener un amplio conocimiento para desarrollar la evaluación del área de los inventarios de la empresa Distribuidora Moscoso, y realizar una propuesta de mejora razonable.

En el capítulo tres se describe que tipo de investigación se realizó, las personas sujetas a investigación, la unidad a evaluar y analizar, los instrumentos utilizados para obtener la información, diseño de la investigación que se refiere a que tipo de investigación se va a realizar.

En el capítulo cuatro se realizó la etapa del muestreo, que incluye la tabulación de datos, los resultados obtenidos de los cuestionarios que se distribuyeron al gerente general, al administrador y a los vendedores, así mismo se realizó el análisis respectivo.

En el capítulo cinco se desarrolló la propuesta de solución a la problemática que consiste en la elaboración e implementación de un sistema que evalué los inventarios, derivado que dentro de la institución no existe, y todo se realiza de forma manual en el desarrollo de las actividades diarias de los inventarios.

Capítulo1

Marco conceptual

1.1 Antecedentes

La empresa Distribuidora Moscoso, es una empresa dedicada a la venta de materiales eléctricos, abarrotes, repuestos de motocicletas y bicicletas, ferretería en general. Abrió sus puertas para servir a Puerto Barrios el 19 de Febrero de 1,990.

La idea de formar esta empresa surgió del propósito de contar con un ingreso extra al de las actividades regulares que obtenían en las instituciones donde laboraban el propietario y su esposa, con la intención que este fuera un negocio atendido por el núcleo familiar.

A medida que crece por las mismas necesidades de los clientes barrioporteos, la esposa renuncia a su trabajo en relación de dependencia para atender directamente el negocio familiar.

Al ver el crecimiento que cada obtiene su negocio el propietario en el año 2,000 renuncia a su trabajo para dedicarse a la administración directa de su negocio, luego se ve en la necesidad de contratar personal.

En la actualidad es atendido por la familia, y cuenta con cuatro personas que son auxiliares en atención al público.

Para cumplir a lo establecido en el artículo 41 de la nueva Ley del Impuesto Sobre la Renta, Decreto 10-2012, una de las consideraciones fiscales que se deben tomar en cuenta al cierre de cada ejercicio fiscal, es el método de valuación de los inventarios para la venta, el cual deberá ser consistente con alguno de los métodos que se mencionan a continuación: costo de producción, primero en entrar primero en salir (PEPS), promedio ponderado, precio histórico del bien. Una vez utilizado uno de estos métodos de valuación fiscal, no puede ser variado sin previa autorización de la Administración Tributaria.

Recuperado:21/10/15

http://www.nunezdubonyasociados.com/sitio/index.php?option=com_content&view=article&id=320:metodos-de-valuacion-de-inventarios&catid=54:noticias&Itemid=55

En cumplimiento de esta obligación, las empresas mercantiles al ser inscritas en la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), deben establecer que método van a utilizar para la valuación de sus inventarios. Antes de elegir el método que utilizará la empresa para evaluar sus inventarios, es importante que analice el efecto financiero de cada uno de ellos, para seleccionar el método que más se acople a los objetivos de la empresa. Recuperado 21/10/2015 <http://es.scribd.com/doc/94734177/Metodo-de-Valuacion-de-Invent-a-Rio-y-Su-Efecto-en-Una-Empresa-Comercial#scribd>

En relación a este punto existen libros de texto que tratan el tema objeto de estudio desde el punto de vista teórico y solamente como parte del contenido de los inventarios. También existen seminarios elaborados por firmas de auditoría que hacen una breve referencia desde el punto de vista fiscal, pero ninguna muestra el efecto financiero que provoca la valuación, según el método empleado.

1.2 Planteamiento del problema

Las empresas individuales y jurídicas están en la búsqueda inquebrantable de oportunidades para optimizar el uso de sus recursos y así poder prestar un mejor servicio a sus clientes, la satisfacción de los mismos se obtiene no solo de ofrecerles un producto a buen precio, sino también cuenta mucho la calidad y la rapidez de la atención.

El departamento de inventarios es la base de toda empresa comercial, es la compra y venta de bienes o servicios; de aquí la importancia del manejo del inventario por parte de la misma. Este manejo contable permitirá a la empresa mantener el control adecuado, así conocer al final del periodo fiscal un estado confiable de la situación económica de la empresa. Recuperado: 21/10/2015 <http://www.monografias.com/trabajos11/conin/conin.shtml>

Distribuidora Moscoso lleva controles manuales de ventas e inventarios y esto da lugar a que la empresa tenga una deficiencia en la recepción de los documentos y la ubicación estratégica en la bodega al momento de efectuar una venta de mercaderías.

Para controlar esta deficiencia es necesario el análisis del sistema de control actual de inventarios de mercaderías para la venta, y aportar soluciones que el sistema ayude a controlar la salida y entrada de la mercancía real.

1.3 Pregunta de investigación

Ante esta situación se plantea la siguiente pregunta: ¿debe realizarse un análisis del control en el sistema de inventarios de las mercaderías para la venta y las existencias de mercaderías en bodega en la empresa Distribuidora Moscoso?

1.4 Justificación del problema

Las empresas a medida que progresan necesitan corregir sus sistemas de control para ser efectivas tanto en competencia como en rendimiento. La Empresa Distribuidora Moscoso, debe mejorar sus controles en el ámbito de inventarios para que estos sean eficientes y no tener problemas en la prestación de servicios al público. Es importante realizar la investigación que permita encontrar la causa principal del problema y aportar una solución óptima que conlleve a solucionar el mismo.

1.5 Objetivos de la investigación

1.5.1 Objetivo general

Verificar el método de control actual de los inventarios en la Empresa Distribuidora Moscoso.

1.5.2 Objetivos específicos

- Identificar si se utiliza un sistema de control de inventarios acorde a las necesidades de la empresa.

- Determinar que los inventarios utilizados en la empresa Distribuidora Moscoso son los correctos según el giro al que se dedica.
- Verificar si cuentan con algún método de abastecimiento de productos en la bodega de la empresa Distribuidora Moscoso.

1.6 Alcances y límites de la investigación

- Alcances
- Espacio

La presente investigación se llevó a cabo en la empresa Distribuidora Moscoso ubicada en 14 calle 12 y 13 avenida, Puerto Barrios, Izabal.

- Temporal

El proyecto se realizó del 19 de septiembre al 07 de noviembre de 2015.

- Teórica

Para el sustento de la presente investigación se realizaron entrevistas, cuestionarios, material de apoyo de diversos escritores citados dentro del marco teórico, y fuentes de internet.

- Límites

Para realizar el proyecto no se presentó ninguna limitante.

Capítulo 2

Marco teórico

A continuación una representación teórica en el manejo del desarrollo de la investigación planeada, la cual tiene como propósito principal proporcionar un sistema ordenado y adaptado de conceptos y propuestas, que permitan afrontar el problema, con el fin de establecer un marco de referencia en la explicación de los resultados en el estudio planteado.

2.1 Empresa

Perdomo, M. (2011:13) dice que la empresa: “es una actividad organizada por una persona o grupo de personas para obtención de un fin pueden ser, sociales o de servicios.”

Es una organización, institución o industria dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales, para satisfacer las necesidades de bienes y/o servicios de los demandantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones. Una empresa es un sistema que con su entorno materializa una idea, de forma planificada, dando satisfacción a demandas y deseos de clientes, mediante una actividad comercial, requiere de una razón de ser, una misión, una estrategia, objetivos, tácticas y políticas de actuación. Se necesita de una visión previa, y de una formulación y desarrollo estratégico de la empresa. Se debe partir de una buena definición de la misión.

Las empresas pueden clasificarse de varias formas:

a) Por su actividad o giro

Industriales (extractivas o manufactureras), Comerciales (Mayoristas, Minoristas o Comisionistas), De Servicio (Transporte, Servicios Públicos y/o Privados, Instituciones Financieras, otros.).

b) Por su forma jurídica

Individuales, Sociedades o Cooperativas.

c) Por su tamaño

Microempresa, Pequeña, Mediana y Grande.

2.1.1 Empresa comercial

Es intermediaria entre el productor y el consumidor, su función primordial es la compra-venta de productos terminados. El Código de Comercio en su artículo 655 define: “Se entiende por empresa mercantil el conjunto de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos coordinados, para ofrecer al público, con propósito de lucro y de manera sistemática, bienes o servicios. La empresa mercantil será reputada como un bien mueble”.

2.1.2 Tipos de empresas

a. Comerciante individual

El comerciante individual es el sujeto que ejercita una actividad en nombre propio y con finalidad de lucro, mediante una organización adecuada. Lo que caracteriza al comerciante que ejercita actos de comercio, de aquel que no es comerciante pero si realiza actos de comercio, es la habitualidad, es decir, el comercio es el medio de vida. Recuperado 22/10/2015 <http://www.monografias.com/trabajos82/derecho-mercantil-guatemalteco/derecho-mercantil-guatemalteco.shtml>

El artículo 2 del Código de Comercio de Guatemala (Decreto número 2-70), establece que: “Son comerciantes quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro, cualesquiera actividades que se refieren a lo siguiente:

- La industria dirigida a la producción o transformación de bienes y a la prestación de servicios.
- La intermediación en la circulación de bienes y a la prestación de servicios.
- La banca, seguros y fianzas.
- Las auxiliares de las anteriores.”

b. Sociedad mercantil

Soto, Ma. De los Ángeles (1987:104) la define así: Es la asociación de personas que en un contrato crean un fondo patrimonial común para colaborar en la explotación de una empresa, con ánimo de obtener un beneficio económico individual en el reparto de las ganancias.

Es aquella sociedad que tiene por objetivo la realización de uno o más actos de comercio o, en general, una actividad sujeta al derecho mercantil. Se diferencia de un contrato de sociedad civil. Como toda sociedad, son entes a los que la ley reconoce personalidad jurídica propia y distinta de sus miembros, y que cuenta con patrimonio propio, canalizan sus esfuerzos a la realización de una finalidad lucrativa que es común, con vocación en los beneficios que resulten de las actividades realizadas y serán percibidos por los socios. Recuperado 22/10/2015 https://es.wikipedia.org/wiki/Sociedad_mercantil

c. Clasificación de las sociedades mercantiles

Villegas Lara, respecto a las sociedades expone: “Si una sociedad no adopta en su constitución ninguna de los tipos o formas siguientes, estamos ante una sociedad civil. Ello tiene sus efectos en el ámbito registral pues las sociedades mercantiles se inscriben en el Registro Mercantil; y las civiles en el Registro Civil.” (12:43)

Según el artículo 10 del Código de Comercio de Guatemala (Decreto número 2-70), define que “Son sociedades organizadas bajo forma mercantil, exclusivamente las siguientes:

- **Sociedad colectiva**

El código de comercio de Guatemala en el artículo 59 la define así: “es la que existe bajo una razón social y en la cual todos los socios responden de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales”

Se trata de una sociedad externa (que actúa y responde frente a terceros como una persona distinta a la de sus socios), que realiza actividades mercantiles o civiles bajo una razón social

unificada, los socios responden a las deudas que no pudieran cubrirse con el capital social. Es un tipo de sociedad en la que algún socio no aporta capital, solo trabajo y se denomina socio industrial.

La sociedad colectiva tiene como rasgo principal y que le diferencia de otros tipos de sociedades como la sociedad anónima o de responsabilidad limitada, el hecho de que la responsabilidad por las deudas de la sociedad es ilimitada. Esto significa que en caso de que su propio patrimonio no sea suficiente para cubrir todas las deudas la llevara a un procedimiento concursal (quiebra, suspensión de pagos o similares) los socios deben responder con su propio patrimonio del pago de las deudas pendientes a los acreedores. Recuperado 21/10/2015 https://es.m.wikipedia.org/wiki/Sociedades_colectivas

El Código de comercio de Guatemala en su artículo 61 establece “La razón social se forma con el nombre y apellido de uno de los socios o con los apellidos de dos o más de ellos, con el agregado obligatorio de la leyenda; y Compañía Sociedad Colectiva, leyenda que podrá abreviarse: y Cía. S. C.”

- **Sociedad en comandita simple**

El Código de Comercio instituye en su artículo 68 que sociedad en comandita simple, “es la compuesta por uno o varios socios comanditados que responden en forma subsidiaria, ilimitada y solidaria de las obligaciones sociales; y por uno o varios socios comanditarios que tienen responsabilidad limitada al monto de su aportación”.

Las aportaciones no pueden ser representadas por títulos o acciones, y el artículo 69 del mismo código establece que “la razón social se forma con el nombre de uno de los socios comanditados o con los apellidos de dos o más de ellos si fueren varios y con el agregado obligatorio de la leyenda: y compañía, sociedad en comandita, la que podrá abreviarse: y Cía. S. en C”.

- **Sociedad de responsabilidad limitada**

Según Quevedo, Ignacio (2004:69) dice que: “ la sociedad de responsabilidad limitada es la que se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus obligaciones, sin que tales partes sociales puedan ser representadas por títulos negociables a la orden o al portador, pues solo serán cedibles en los casos y con los requisitos que marca la ley.

El Código de Comercio establece en su artículo 78 que sociedad de responsabilidad limitada “es la compuesta por varios socios que solo están obligados al pago de sus aportaciones. Por las obligaciones sociales responde el patrimonio de la sociedad y, en su caso, la suma que a más de las aportaciones convenga la escritura social. El capital estará dividido en aportaciones que no podrán incorporarse a títulos de ninguna naturaleza ni denominarse acciones. Es obligatorio agregar la palabra limitada o la leyenda: y compañía limitada, las que podrán abreviarse: Ltda. O Cía. Ltda.”

- **Sociedad anónima**

Es aquella sociedad mercantil cuyos titulares lo son en virtud de una participación en el capital social por títulos o acciones. Las acciones pueden diferenciarse entre sí por su distinto valor nominal o por los diferentes privilegios vinculados a éstas. Los accionistas no responden con su patrimonio personal de las deudas de la sociedad, solo hasta la cantidad máxima del capital aportado. Existen sociedades anónimas tanto de capital abierto como de capital cerrado. Recuperado 22/10/2015 https://es.wikipedia.org/wiki/Sociedad_an%C3%B3nima

En Guatemala, la legislación mercantil en el artículo 86 del Código de Comercio define así “Sociedad anónima es la que tiene el capital dividido y representado por acciones. La responsabilidad de cada accionista está limitada al pago de las acciones que hubiere suscrito...podrá formarse libremente, con el agregado obligatorio de la leyenda: Sociedad Anónima, que podrá abreviarse S.A....el capital autorizado de una sociedad anónima es la suma máxima que la sociedad puede emitir en acciones, sin necesidad de formalizar un aumento de capital.”

- **Sociedad en comandita por acciones**

Según el artículo 195 del Código de Comercio de Guatemala (Decreto 2-70), la define “es aquella en la cual uno o varios socios comanditados responden en forma subsidiaria, ilimitada y solidaria por las obligaciones sociales y uno o varios socios comanditarios tienen la responsabilidad limitada al monto de las acciones que han suscrito, en la misma forma que los accionistas de una sociedad anónima. Las aportaciones deben estar representadas por acciones.”

El artículo 197 del mismo código establece: La razón social se forma con el nombre de uno de los socios comanditados o con los apellidos de dos o más de ellos, si fueren varios, y con el agregado obligatorio de la leyenda: y Compañía Sociedad en Comandita por Acciones, la cual podrá abreviarse: y Cía., S.C.A.

2.2 Inventarios

Es todo bien tangible, propiedad de la entidad, que se tiene para la venta en el curso ordinario del negocio y para ser consumido en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Recuperado 21/10/2015 <http://www.monografias.com/trabajos71/disenosistema-automatizado-control-inventario/disenosistema-automatizado-control-inventario2.shtml>

Los inventarios son recursos de la empresa y, así como cualquier otro activo, representa una propiedad que genera un beneficio en el futuro. Forma parte del activo corriente en el balance general y constituye la partida principal de mercaderías, que un negocio tiene, para realizar sus actividades comerciales y de operación. Recuperado 21/10/2015 <https://es.scribd.com/doc/94734177/Metodo-de-Valuacion-de-Invent-a-Rio-y-Su-Efecto-en-Una-Empresa-Comercial>

La Norma Internacional de Contabilidad número 2, no define los inventarios como tal, sino el mismo fue sustituido con el nombre de Existencias y está definido como activos:

- a) Mantenedos para la venta en el curso normal del negocio.

- b) En proceso de producción con el propósito de ser vendidos.
- c) En forma de materias primas, materiales o suministros a ser consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios.

<http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC02.pdf>

Las empresas dedicadas a la compra y venta de mercaderías, por ser esta su principal función y la que dará origen a todas las restantes operaciones, necesitan de una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios, lo cual obliga a la apertura de una serie de cuentas contables, principales y auxiliares, relacionadas con esos controles, entre las cuales se pueden nombrar las siguientes:

- a) **Inventario inicial:** son las mercaderías que existen al inicio del ejercicio fiscal. Es el que se realiza al inicio de las operaciones contables del nuevo periodo fiscal.
- b) **Compras:** incluye las mercaderías compradas durante el periodo contable con el objeto de volver a venderlas con fines de lucro.
- c) **Devoluciones sobre compras:** se refiere a la cuenta creada con el fin de reflejar toda aquella mercadería comprada que la empresa devuelve por cualquier circunstancia. Aunque esta cuenta disminuirá la compra de mercaderías, no se abona a la cuenta compras.
- d) **Gastos sobre compras:** comprende todos aquellos gastos que la empresa realiza sobre compras de mercaderías, ya sea en el mercado interno o externo, tales como: impuestos aduanales, fletes, acarreos, comisiones bancarias. Esta cuenta tiene un saldo deudor y no entra en el balance general.
- e) **Ventas:** esta cuenta controla todas las ventas de mercaderías realizadas por la empresa.
- f) **Devoluciones sobre ventas:** comprende las devoluciones de mercaderías que los clientes hacen a la empresa por distintos motivos. Esta cuenta tiene saldo deudor que se registra en el estado de resultados y se resta de la cuenta ventas.

g) Inventario final: son las mercaderías que existen al final del ejercicio fiscal; es decir las mercaderías que no se vendieron en el ejercicio fiscal que se está cerrando. Es aquel que realiza el comerciante al cierre del ejercicio económico, al finalizar un periodo contable, y sirve para determinar una nueva situación patrimonial en ese sentido, después de efectuadas todas las operaciones mercantiles de dicho periodo.

Recuperado 21/10/2015 <https://es.scribd.com/doc/94734177/Metodo-de-Valuacion-de-Invent-a-Rio-y-Su-Efecto-en-Una-Empresa-Comercial>

2.1..2 Clasificación de los inventarios

Los inventarios se clasifican en:

a. Inventarios de materia prima

Está formado por todos aquellos materiales adquiridos y almacenados por una entidad, los cuales serán utilizados en uno o varios procesos de producción como ingredientes o partes componentes de un producto terminado.

b. Inventarios de productos en proceso

Constituido por todos aquellos productos que en una fábrica aún se encuentran en proceso de elaboración o no están terminados por completo.

c. Inventarios de productos terminados

Este término es utilizado en las industrias manufactureras y está conformado por el conjunto de bienes que se encuentran disponibles para la venta.

En una empresa netamente comercial al conjunto de artículos que se encuentran almacenados y disponibles para la venta se le denomina “inventario de mercadería”. Recuperado 22/10/2015

<https://es.scribd.com/doc/94734177/Metodo-de-Valuacion-de-Invent-a-Rio-y-Su-Efecto-en-Una-Empresa-Comercial>

d. Inventarios periódicos

Estos inventarios son aquellos que se realizan cada tiempo o periodo determinado para poder realizar cada vez que sea necesario un conteo físico de mercancías y determinar con rapidez y exactitud las cantidades disponibles de los inventarios en una cierta fecha.. Con el uso de este sistema, la empresa no sabe como comprobar el momento exacto para saber en cuánto ascienden sus mercancías, ni cuánto es el costo de los productos vendidos.

La empresa solo puede saber tanto el inventario exacto como el costo de venta, en el momento de hacer un conteo físico, por lo general se hace al final de un periodo, que puede ser mensual, semestral o anual.

Para determinar el costo de las ventas realizadas en un periodo, es preciso realizar lo que se llama juego de inventarios, que consiste en tomar el inventario inicial y sumarle las compras, restarle las devoluciones en compras y el inventario final. El resultado es el costo de las ventas del periodo.

El sistema de inventarios periódicos al no ejercer un control constante, es un sistema que facilita la pérdida de los inventarios. Solo se pueden hacer seguimientos y verificaciones al final de un periodo cuando se hacen los conteos físicos, permite o facilita posibles fraudes. Recuperado 21/10/2015 <http://www.gerencie.com/sistema-de-inventarios-periodico.html>

e. Inventarios de suministros de fábricas

Son los materiales con los que se elaboran los productos, pero no pueden ser cuantificados de una manera exacta. Ejemplo: Pintura, Lija, Clavos, Lubricantes, otros.

f. Inventario perpetuo

Según Ruiz, A. define que: “es inventario perpetuo aquel que muestra la existencia de mercaderías o materias primas y su costo en cualquier momento, se puede llevar por medio del

sistema computarizado o bien a mano, se utiliza una tarjeta o una hoja del libro para cada clase de artículo”

g. Sistema de control de registro de los inventarios

Son los procedimientos que adoptan las empresas para registrar, controlar y valorar sus inventarios con el fin de fijar su posible volumen de producción y ventas en un determinado periodo.

El objetivo principal de un sistema contable es facilitar la información financiera, para que propietarios y administradores puedan evaluar tanto los resultados del negocio como el potencial futuro de la empresa.

Existen dos sistemas para llevar el control de inventarios y la cuenta del costo de la mercadería vendida, estos dos sistemas son denominados: sistema perpetuo y sistema periódico.

- Sistema perpetuo o permanente

Es el que muestra la existencia de mercaderías o materias primas y su costo en cualquier momento, se puede llevar por medio del sistema computarizado o bien a mano por medio de una tarjeta o una hoja del libro para cada clase de artículo.

El sistema perpetuo ofrece un alto grado de control porque los registros de inventarios están siempre actualizados y permite que los administradores tomen mejores decisiones acerca de las cantidades a comprar, los precios a pagar por el inventario, fijación de precios al cliente y términos de venta.

- Sistema periódico o analítico

Es el recuento y valuación de existencias de mercaderías o materias primas al inicio y al final de un ejercicio contable. En otras palabras, es el acto de practicar inventario físico a todas las

mercaderías o materias primas y de evaluarlas de acuerdo con algún método, al inicio y al final de un ejercicio contable.

Recuperado 22/10/2015 <https://es.scribd.com/doc/94734177/Metodo-de-Valuacion-de-Invent-a-Rio-y-Su-Efecto-en-Una-Empresa-Comercial>

2.3 Auditoría

Es un término que puede hacer referencia a tres cosas diferentes pero conectadas entre sí: puede referirse al trabajo que realiza un auditor, a la tarea de estudiar la economía de una empresa, a la oficina donde realiza las tareas el auditor. La actividad de auditar consiste en realizar un examen de los procesos y de las actividades económicas de una organización para confirmar si se ajustan a lo fijado por las leyes o los buenos criterios. Por lo general, el término se refiere a la auditoría contable, que consiste en examinar las cuentas de una unidad financiera que se lleva a cabo con una cierta metodología.

Recuperado 22/10/2015 <https://es.scribd.com/doc/94734177/Metodo-de-Valuacion-de-Invent-a-Rio-y-Su-Efecto-en-Una-Empresa-Comercial>

2.3.1 Antecedentes de la auditoría

La auditoría es una de las aplicaciones de los principios científicos de la contabilidad, basada en la verificación de los registros patrimoniales de las haciendas, para observar su exactitud; este no es su único objetivo.

Su importancia es reconocida desde los tiempos remotos, teniéndose conocimientos de su existencia en las lejanas épocas de la civilización sumeria.

Acreditase, todavía, que el termino auditor evidencia el título del que practica esta técnica, apareció a finales del siglo XVIII, en Inglaterra durante el reinado de Eduardo I.

En diversos países de Europa, durante la edad media, muchas eran las asociaciones profesionales, que se encargaban de ejecutar funciones de auditorías, destacándose entre ellas los consejos Londinenses (Inglaterra), en 1.310, el Colegio de Contadores, de Venecia (Italia), 1,581.

2.3.4 Definiciones de la auditoría

Perdomo M. (2005:2) describe la auditoria como: la actividad por la cual se verifica la corrección contable de las cifras de los estados financieros; es la revisión misma de los registros y fuentes de contabilidad para determinar la razonabilidad de las cifras que muestran los estados financieros. Es un examen sistemático de los estados financieros, registros y transacciones relacionados para determinar la adherencia a los principios de contabilidad generalmente aceptados, a las políticas de dirección o a los requerimientos establecidos.

Es revisar que los hechos, fenómenos y operaciones se den en la forma como fueron planeados; que las políticas y lineamientos establecidos han sido observados y respetados; que se cumplen con obligaciones fiscales, jurídicas y reglamentarias en general.

En forma sencilla y clara, escribe Holmes:

“...la auditoria es el examen de las demostraciones y registros administrativos. El auditor observa la exactitud, integridad y autenticidad de tales demostraciones, registros y documentos.”

Es evaluar la forma como se administra y opera al máximo el aprovechamiento de los recursos.

Existen varios tipos de auditorías, se mencionan las siguientes:

- Auditoría fiscal

Perdomo, M. (2005; 6) la define así: “Es el examen que efectúan las entidades fiscalizadoras que por ley están facultadas para comprobar que los contribuyentes están tributando correctamente.”

- Auditoría contable

Consiste en el examen de la información contenida en los estados financieros por parte de un auditor independiente a la empresa. El propósito de este examen es determinar si los mismos fueron preparados de acuerdo a las normas contables vigentes en el país. Recuperado 22/10/2015 https://es.wikipedia.org/wiki/Auditor%C3%ADa_contable

- Auditoría interna

Es una actividad independiente que tiene lugar dentro de la empresa y que está encaminada a la revisión de operaciones contables y de otra naturaleza, con la finalidad de prestar un servicio.

- Auditoría externa

Es el examen crítico, sistemático y detallado de un sistema de información de una unidad económica, realizada por un Contador Público y Auditor sin tener vínculos laborales con la empresa, se utilizan técnicas determinadas y con el objeto de emitir una opinión independiente sobre la forma como opera el sistema.

- Auditoría operacional

Es el examen crítico, sistemático e imparcial de la administración de una entidad, para determinar la eficacia con que logra los objetivos preestablecidos y la eficiencia y economía con que se utiliza y obtienen los recursos, con el objeto de sugerir las recomendaciones que mejoraran la gestión en el futuro.

- Auditoria administrativa

Es la revisión sistemática con fines evaluatorios de una dependencia o parte de ella, que se lleva a cabo con la finalidad de determinar si la organización está en un destino eficiente para cumplir con los objetivos que tiene encomendados dentro de la administración; abarca una revisión de los objetivos, planes y programas de la dependencia o entidad.

- Auditoría integral

Es el proceso de obtener y evaluar objetivamente, en un periodo determinado, evidencia relativa a la información financiera, al comportamiento económico y al manejo de una entidad con la finalidad de informar sobre el grado de correspondencia entre aquellos y los criterios o indicadores establecidos o los comportamientos generalizados.

- Auditoria gubernamental

Es la revisión y examen que llevan a cabo las entidades fiscalizadoras superiores a las operaciones de diferente naturaleza, que realizan las dependencias y entidades del gobierno central, estatal y municipal en el cumplimiento de sus atribuciones legales.

2.3.3 Objetivo de la auditoria

El objetivo de la auditoría consiste en apoyar a los miembros de la empresa en el desempeño de sus actividades. Para ello la auditoría les proporciona análisis, evaluaciones, recomendaciones, asesoría e información concerniente a las actividades revisadas. Los miembros de la organización a quien la auditoría apoya, incluye a las direcciones y a las gerencias.

2.3.4 Finalidad de la auditoria

Los fines de la auditoria son los aspectos bajo los cuales su objeto es observado. Se mencionan los siguientes:

- a) Indagaciones y determinaciones sobre el estado patrimonial.
- b) Indagaciones y determinaciones sobre los estados financieros.
- c) Descubrir errores y fraudes.
- d) Prevenir los errores y fraudes.
- e) Exámenes de aspectos fiscales y legales.
- f) Examen para compra de una empresa (cesión patrimonial).

2.4 Métodos de valuación de los inventarios

Método viene del griego Metha=meta, fin y Odos= camino, medios y normas. Al unir el significado de estas dos palabras, método es un camino para alcanzar un fin o un proceso lógico para lograr un objetivo. Valuación es la indicación, mediante estimación, del valor correspondiente de una cosa.

La valuación puede llevarse a cabo en caso de enajenación y también para balances e inventarios. Al unir ambos términos se deduce que métodos de valuación de inventarios son los medios que sirven para determinar el costo que será asignado a las mercaderías vendidas y el costo de las mercaderías disponibles al terminar el periodo. La selección de un método de valuación de inventarios consiste en escoger aquel que le brinde al negocio la utilidad más razonable del periodo. Los métodos de valuación de los inventarios tiene dos objetivos principales: determinar el costo de ventas y valorar el inventario final. Recuperado 21/10/2015 <http://es.scribd.com/doc/94734177/Metodo-de-Valuacion-de-Invent-a-Rio-y-Su-Efecto-en-Una-Empresa-Comercial#scribd>

La legislación guatemalteca en el artículo 41 del Impuesto Sobre la Renta, hace referencia sobre la valuación de inventarios, al decir que: la valuación de la existencia de mercancías al cerrar el periodo de liquidación anual debe establecerse en forma consistente con alguno de los métodos siguientes:

- a. Costo de producción
- b. Primero en entrar primero en salir (PEPS)
- c. Promedio ponderado
- d. Precio histórico del bien

Para la actividad pecuaria puede utilizarse los métodos indicados con anterioridad y además el método de costo estimativo o precio fijo.

Los contribuyentes pueden solicitar a la Administración Tributaria que les autorice otro método de valuación distinto de los anteriores, cuando demuestren que no les resulta adecuado ninguno de los métodos indicados.

Al adoptar uno de estos métodos de valuación, no puede ser variado sin autorización previa de la Administración Tributaria y en este caso deben efectuarse los ajustes pertinentes, de acuerdo con los procedimientos que disponga el reglamento según las normas técnicas de la contabilidad.

2.4.1 Costo de producción

Más que un método de valuación, se considera como una base de valuación consistente en agregar los costos incurridos y necesarios para producir o adquirir un bien para ser puesto a la venta. Esta forma de valuación le es aplicable a los contribuyentes que tienen un proceso de transformación, como las fábricas, en tanto que para un contribuyente que compra y vende, le corresponde utilizar otra forma.

2.4.2 Primero en entrar primero en salir (PEPS)

Este método consiste en que los primeros artículos en entrar al inventario sean los primeros en ser vendidos (costo de ventas) o consumidos (costo de producción), lo cual provoca que al finalizar el período fiscal, las existencias del inventario final queden valuadas a los costos más recientes de adquisición, presenta un inventario material alto que incide en tener una mayor utilidad y pagar una mayor cantidad de Impuesto Sobre la Renta.

2.4.3 Promedio ponderado

Este método es el más utilizado por las empresas y consiste en calcular el costo promedio unitario de cada artículo, el cual se determina con la suma de los valores existentes en el inventario con los valores de las nuevas compras, para luego dividir este resultado entre el número de unidades existentes en el inventario más las unidades compradas, operación que se hace cada vez que hay una compra. El efecto monetario que se aprecia con esta forma de valuación de inventarios es que los costos se diluyen, en consideración que hay entradas a valores altos y entradas a valores bajos.

2.4.4 Precio histórico del bien

Esta forma se caracteriza por dejar en el inventario tantos costos como entradas existan en cada oportunidad. Cada artículo comprado conserva su valor y en tanto la legislación fiscal no lo aclare, el contribuyente puede facturar los artículos que incluyan los costos que considere a su conveniencia. Esta forma de valuación es aplicable a aquellas empresas que distribuyen productos que es fácil de identificar, por ejemplo: automóviles, maquinaria, esculturas y otros,

no sería práctico su uso para inventarios de mucho volumen como repuestos, tubería y otros inventarios que tienen mucho volumen y muchas medidas.

2.4 Métodos de valuación de existencias aplicables a empresas mercantiles de acuerdo a las normas internacionales de contabilidad (NIC 2)

A continuación se presentan cuatro métodos de valuación de inventarios, son los que con frecuencia se utilizan en las empresas. En Guatemala, al igual que en muchos países, se aplican las Normas Internacionales de Contabilidad, más conocidas como NIC.

Dichas normas establecen la información que debe presentarse en los estados financieros y la forma en que esa información debe aparecer en los mismos, por tal razón se mencionan los métodos de existencias que las NIC aceptan: Recuperado 22/10/2015 <https://es.scribd.com/doc/94734177/Metodo-de-Valuacion-de-Invent-a-Rio-y-Su-Efecto-en-Una-Empresa-Comercial>

2.5.1 Identificación específica

Cada artículo vendido y cada unidad que queda en el inventario están identificados de forma individual.

2.5.2 Primeras entradas primeras salidas -PEPS

Los primeros artículos en entrar al inventario son los primeros en ser vendidos (costo de ventas) o consumidos (costo de producción). El inventario final está formado por los últimos artículos que entraron a formar parte de los inventarios.

2.5.3 Últimas entradas primeras salidas -UEPS

Los últimos artículos que entraron a formar parte del inventario son los primeros en venderse o consumirse. En este método no debe costearse un material a un precio diferente sino hasta que la partida más reciente de artículos se haya agotado.

Capítulo 3

Marco metodológico

3.1 Tipo de investigación

La presente investigación es de tipo descriptiva. Según Ander - Egg (1977: 40) indica que “Los estudios formulativos o exploratorios y los estudios descriptivos son los dos niveles en los que habitualmente han de trabajar quienes están preocupados por la acción, puesto que permiten elaborar un marco de estudio a partir del cual se deduce una problemática o bien formular un diagnóstico con el fin de conocer carencias esenciales y sugerir una acción posterior”

3.2 Sujetos de investigación

- Personas
- Gerente (1)
- Administración (2)
- Vendedores (4)

3.3 Instrumentos de recopilación de datos

Para el desarrollo de la práctica empresarial dirigida y la recopilación de la información necesaria de la investigación se utilizaron los siguientes instrumentos:

- Cuestionario dirigido al gerente

Este instrumento se utilizó con la finalidad de conocer la percepción sobre los distintos aspectos a evaluar Distribuidora Moscoso, se redactaron ocho preguntas abiertas y cerradas dirigidas al gerente de la empresa. (Ver anexo No. 3).

- Cuestionario dirigido al administrador

Este instrumento se utilizó con la finalidad de conocer la percepción sobre los distintos aspectos a evaluar Distribuidora Moscoso, se redactaron siete preguntas abiertas y cerradas dirigidas al administrador de la empresa. (Ver anexo No. 4).

- Cuestionario dirigido a los vendedores

Este instrumento se utilizó con la finalidad de conocer la percepción sobre los distintos aspectos a evaluar Distribuidora Moscoso, se redactaron seis preguntas abiertas y cerradas dirigidas a los vendedores de la empresa. (Ver anexo No. 5).

3.4 Diseño de la investigación

El diseño de esta tesis empresarial es considerado de tipo mixto, por la composición entre la investigación de campo y la documental, fue utilizado como soporte consultas de libros de texto, cuestionarios, métodos de observación, visitas a la institución y entrevistas.

Capítulo 4

Resultados de la investigación

4.1 Muestreo

- Resultados del cuestionario dirigido al gerente de la empresa Distribuidora Moscoso.

A continuación se presenta de forma detallada los resultados del cuestionario dirigido al gerente de la empresa Distribuidora Moscoso.

Tabla No. 1

La empresa cuenta con un sistema que controle sus inventarios

Respuesta	Cantidad
Sí	.
No	1

Fuente: elaboración propia

Distribuidora Moscoso no cuenta con un sistema que controle sus inventarios.

Tabla No. 2

Si la respuesta anterior fue negativa, considera que es necesario implementar un sistema de control de inventario

Respuesta	Cantidad
Si	1
No	-

Fuente: elaboración propia.

Implementar un sistema de control de inventario seria de mucha utilidad y mejoraría la situación de la empresa.

Tabla No. 3

La razón por la que no ha implementado un sistema de control de inventario, corresponde a

Respuesta	Cantidad
Costo elevado	1
Desinterés	-

Fuente: elaboración propia

La razón por la que la empresa no ha implementado un sistema de control de inventarios corresponde al costo elevado para poder adquirirlo.

Tabla No. 4

Cree usted que la relación costo-beneficio al momento de adquirir un sistema de control de inventario conlleva utilidad o pérdida

Respuesta	Cantidad
Utilidad	1
Perdida	

Fuente: elaboración propia.

Al momento de adquirir un sistema de control de inventarios se cree que la empresa tendrían una utilidad.

Tabla No. 5

Cree usted que al adquirir un sistema de control de inventario se le facilitaría al extender la factura al momento de la venta

Respuesta	Cantidad
Sí	1
No	-

Fuente: elaboración propia

Con un sistema que controle los inventarios se facilitaría extender la factura al momento de la venta.

Tabla No. 6

Cuentan con un registro que le indique la existencia actual del inventario

Respuesta	Cantidad
Sí	-
No	1

Fuente: elaboración propia

La empresa no cuenta con un registro que le permita ver la existencia actual de los inventarios.

Tabla No. 7

En la actualidad conoce usted los momentos adecuados para abastecer de productos la bodega

Respuesta	Cantidad
Sí	-
No	1

Fuente: elaboración propia

No conoce el momento adecuado de abastecerse por el hecho de no contar con un sistema que se los indique.

Tabla No. 8

En algún momento se ha dado el caso, en que la bodega se encuentre sobre abastecida

Respuesta	Cantidad
Sí	-
No	1

Fuente: elaboración propia

No se ha dado el caso de encontrarse con una bodega sobre abastecida.

- Resultados del cuestionario dirigido al administrador de la empresa Distribuidora Moscoso.

A continuación se presenta de forma detallada los resultados del cuestionario dirigido al administrador de la empresa Distribuidora Moscoso.

Tabla No. 1

Conoce usted la forma que actualmente trabajan los inventarios en la empresa

Respuesta	Cantidad
Sí	1
No	-

Fuente: elaboración propia

El administrador de Distribuidora Moscoso ha indicado que sí tiene conocimiento de la forma que la empresa trabaja sus inventarios.

Tabla No. 2

Cuenta con el personal adecuado y el espacio necesario para llevar a cabo todos los pasos que requiere una buena atención al cliente, de acuerdo a la forma que utilizan

Respuesta	Cantidad
Si	1
No	-

Fuente: elaboración propia.

La empresa sí cuenta con las personas y el espacio necesario para brindar al cliente buena atención.

Tabla No. 3

Cada cuánto tiempo realizan un inventario físico en la empresa

Respuesta	Cantidad
Anual	1
Semestral	-

Fuente: elaboración propia

En la empresa se realiza cada año un inventario físico de las mercaderías.

Tabla No. 4

Emplean algún sistema contable que evalúe y controle el producto que ingresa a la bodega de la empresa

Respuesta	Cantidad
Si	-
No	1

Fuente: elaboración propia.

Al momento de ingresar la mercadería a la bodega la empresa no cuenta con un sistema contable que los evalúe o controle.

Tabla No. 5

Es fácil conocer el precio de un producto, con la administración actual del mismo

Respuesta	Cantidad
Sí	1
No	-

Fuente: elaboración propia

El administrador indica que le es fácil conocer el precio de los productos con la forma que está siendo administrada la empresa.

Tabla No. 6

Considera que existe un buen sistema de control respecto a la entrada y salida de los productos a la bodega de la empresa

Respuesta	Cantidad
Sí	-
No	1

Fuente: elaboración propia

La empresa no cuenta con un sistema que le permita el control de ingresos y egresos de los productos a la bodega.

Tabla No. 7

Cree usted que al adquirir un sistema de control de inventario se le facilitaría al extender la factura al momento de la venta

Respuesta	Cantidad
Sí	1
No	-

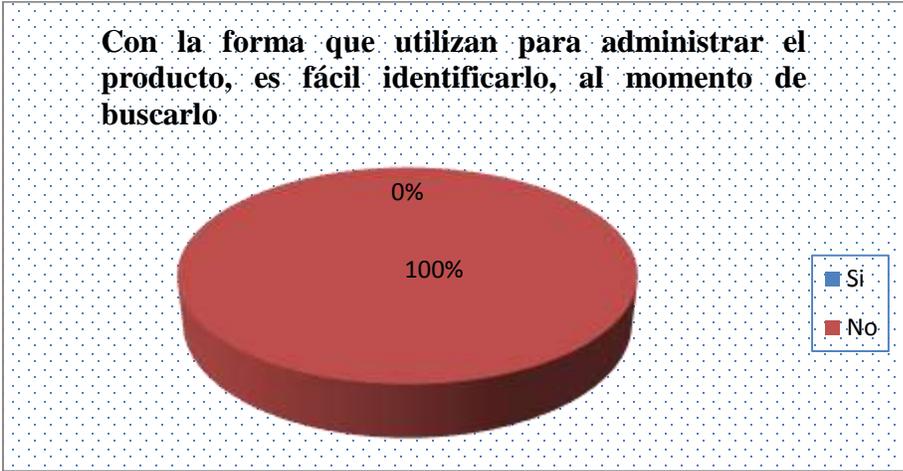
Fuente: elaboración propia

El administrador ha indicado que tener un sistema de control de sus inventarios si se les facilitaría extender la factura y que les ayudaría a aprovechar el tiempo.

- Resultados del cuestionario dirigido a los vendedores de la empresa Distribuidora Moscoso.

A continuación se presenta de forma detallada los resultados del cuestionario dirigido a los vendedores de la empresa Distribuidora Moscoso.

Gráfica No. 1



Fuente: elaboración propia

La gráfica muestra que el 100% de los entrevistados han indicado que al momento de buscar un producto se les hace difícil identificarlo por la forma en que están administrados.

Gráfica No. 2



Fuente: elaboración propia

La gráfica indica que el 100% afirma que implementar un sistema de control de inventarios sería de mucha utilidad en la empresa.

Gráfica No. 3



Fuente: elaboración propia

La gráfica muestra que el 100% indica que el sistema que actualidad se utiliza en la empresa no es fácil conocer el precio del producto.

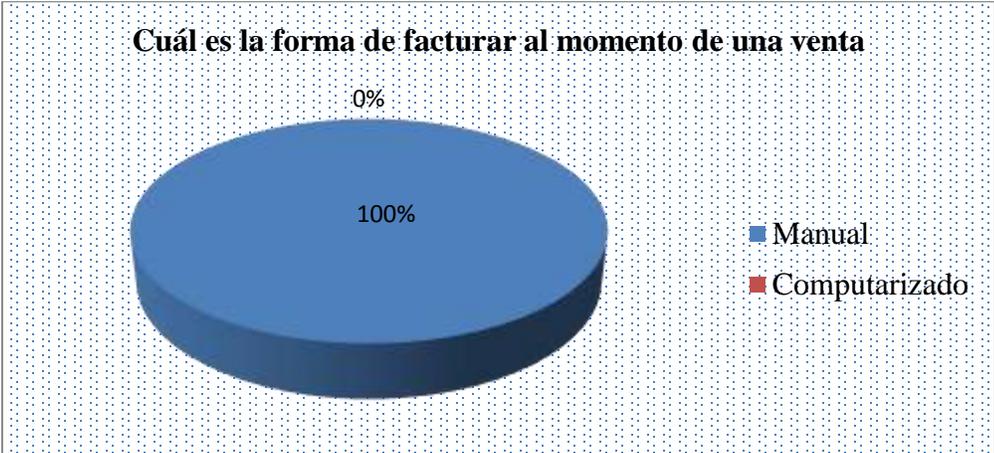
Gráfica No. 4



Fuente: elaboración propia

El 100% de los entrevistados han indicado que no cuentan con un registro que les indique la existencia actual del producto destinado a la venta.

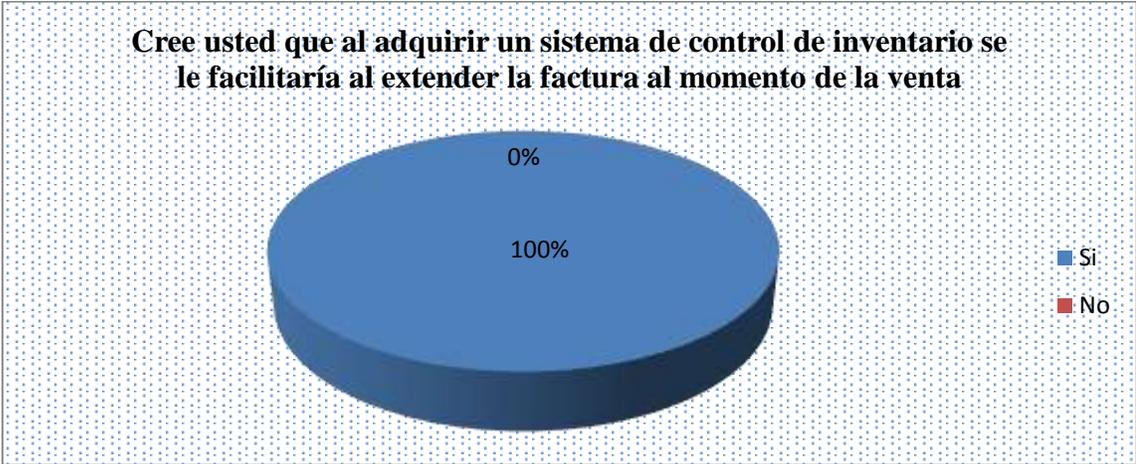
Gráfica No. 5



Fuente: elaboración propia

La gráfica indica que el 100% de vendedores han informado que en la empresa el método que utilizan para facturar es manual.

Gráfica No. 6



Fuente: elaboración propia

El 100% afirma que si la empresa adquiere un sistema de control de inventarios sería más fácil para ellos extender la factura de venta.

El cuestionario dirigido al gerente de la empresa Distribuidora Moscoso, detallado en el anexo No. 3, se realizó con el fin de:

- Se determinó que la empresa Distribuidora Moscoso no cuenta con un sistema que lleve el control de sus inventarios.
- Se cree que implementar un sistema de control de los inventarios en la empresa sería de mucha utilidad y mejoraría su situación.
- Adquirir un sistema de control de inventarios en la empresa Distribuidora Moscoso, se piensa que obtendría una utilidad.
- Se considera que al adquirir un control de inventarios en la empresa esto facilitaría extender la factura al momento de la compra.
- Se determinó que la empresa no cuenta con un registro que le permita saber la existencia actual de sus inventarios.
- Al no contar con un sistema que les indique lo existente en inventarios hace que no se conozca el momento adecuado para abastecer la bodega.
- Verificar el momento en que la bodega este sobre abastecida.

El cuestionario dirigido al administrador de la empresa Distribuidora Moscoso, detallado en el anexo No. 4, se realizó con el fin de:

- Conocer la forma en que la empresa trabaja sus inventarios de mercaderías para la venta.
- Establecer si la empresa cuenta con las personas y el espacio necesario para brindar al cliente buena atención.
- Determinar cada cuanto tiempo la empresa realiza un inventario físico de sus mercaderías para la venta.

- Conocer si al momento de ingresar la mercadería a la bodega cuentan con un sistema contable que los evalúe o controle.
- Determinar si les es fácil conocer el precio de los productos con la forma que en la actualidad está administrada la empresa.
- Comprobar si cuentan con un sistema que les permita controlar los ingresos y egresos de los productos a la bodega.
- Verificar si al adquirir un sistema de control de sus inventarios se les facilitaría extender la factura.

El cuestionario dirigido a los vendedores de la empresa Distribuidora Moscoso, descrito en el Anexo No. 5, se realizó para:

- Determinar si el personal identifica con facilidad los productos
- Identificar si la implementación de un sistema de valuación de inventarios es de utilidad en la empresa.
- Conocer si la forma que en la actualidad utiliza la empresa le facilita saber el precio de cada producto.
- Verificar si la empresa cuenta con un registro que les indique la existencia actual de los productos destinados para la venta.
- El personal de la empresa ha indicado que el método actual que utiliza la empresa para facturar es manual.
- Establecer si la adquisición de un sistema de control de inventarios facilitaría el momento de extender la factura de venta.

4.2 Presentación de resultados

Con los instrumentos utilizados en la investigación y comparados con algunas fuentes bibliográficas de autores que han escrito sobre el tema de uso y manejo de inventarios, se determinó las siguientes inconsistencias:

- a. La empresa no cuenta con un sistema de valuación de inventarios.
- b. El ingreso y egreso de las mercaderías existente no se conoce en el momento preciso.
- c. No se tiene la facilidad de identificar un producto ubicado en la bodega de la empresa.

Perdomo, M. (2011:13) dice que la empresa: “es una actividad organizada por una persona o grupo de personas para obtención de un fin pueden ser, sociales o de servicios.”

La Norma Internacional de Contabilidad número 2, no define los inventarios como tal, sino el mismo fue sustituido con el nombre de Existencias y está definido como activos:

- a) Mantenedos para la venta en el curso normal del negocio.
- b) En proceso de producción con el propósito de ser vendidos.
- c) En forma de materias primas, materiales o suministros a ser consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios.

La legislación guatemalteca en el artículo 41 del Impuesto Sobre la Renta, hace referencia sobre la valuación de inventarios, al decir que: la valuación de la existencia de mercancías al cerrar el periodo de liquidación anual debe establecerse en forma consistente con alguno de los métodos siguientes:

- a. Costo de producción
- b. Primero en entrar primero en salir (PEPS)
- c. promedio ponderado
- d. precio histórico del bien

En la empresa Distribuidora Moscoso se pudo identificar que es una empresa legalmente registrada ante la Superintendencia de Administración Tributaria y ante el Registro Mercantil, es una empresa que cuenta con un inventario de mercaderías para la venta, sin embargo no cuenta con un sistema que controle sus inventarios.

Para el gerente de la empresa no contar con un sistema que lleve el control de sus inventarios y de las existencias en bodega consiste en el costo elevado que conlleva la adquisición de un sistema pero considera que al adquirirlo e implementarlo esto le daría una mayor utilidad y le facilitaría al momento de extender la factura de compra a sus clientes y también le ayudaría a

conocer el momento de abastecerse de productos para la venta y cuando carece de algún producto.

Sin embargo para el administrador contar con el personal adecuado y el espacio necesario, realizar cada año un inventario físico de los productos ha sido un método que les ha ayudado en el fácil manejo en el control de los ingresos y salidas de los productos, considera que, como toda empresa, se debe cumplir con lo que la ley establece respecto a contar con un sistema que evalúe sus inventarios, cree que al momento de que la empresa implemente un sistema esto ayudará a un buen funcionamiento y a evitar problemas fiscales en un futuro.

Así mismo, para los vendedores la implementación de un sistema de control de inventarios ayudaría a que con más rapidez se pueda ubicar en bodega cada producto y saber en el momento exacto cuando carecen de alguno, consideran que es importante para toda empresa, debido que es una forma de llevar un registro exacto.

Capítulo 5

Propuesta de solución a la problemática

En la actualidad las empresas se ha vuelto indispensable posicionarse en el mercado, cumplir los objetivos que requieren la demanda, sobresalir y ser competitivos. Hace que cada día busquen soluciones precisas y correctas que les permita funcionar legalmente en el desarrollo de sus actividades.

En el ambiente empresarial, cada día se hace común la incertidumbre de los gerentes y administradores para tomar decisiones adecuadas y eficientes. No está de más mencionar que en todas las empresas siempre existen deficiencias en el control interno, sin embargo son inconsistencias que pueden ser corregidas con facilidad si se implementan las herramientas y el apego a las mismas, es necesario hacer énfasis sobre lo que se quiere lograr, cómo y en cuanto tiempo.

La importancia en esta evaluación es que está enfocada al rubro de inventarios, un rubro que para la empresa representa un porcentaje alto de sus activos, se considera que es una entidad mercantil sujeta a ser fiscalizada y a cumplir con honestidad las leyes vigentes en el territorio nacional, por lo tanto las deficiencias encontradas deben ser resueltas de acuerdo con la implementación y elaboración de un sistema de inventarios que le ayude a optimizar sus ganancias.

- Producto a entregar

Realizada la investigación documental y de campo, se propone a la empresa en estudio, la adquisición e implementación de un sistema de control de inventarios de mercaderías para la venta y las existencias en bodega de la empresa Distribuidora Moscoso, ubicada en 14 calle 12 y 13 avenida, Puerto Barrios, Izabal

- Objetivo general

- Desarrollar un sistema de control de inventarios de acuerdo a las leyes vigentes en el país, que se adapte al giro comercial de la empresa.

- Objetivos específicos

- Instalar un sistema de control de inventarios en la Empresa Distribuidora Moscoso ajustable a la mercadería almacenada en bodega.
- Realizar cursos de adiestramiento para el personal encargado del manejo del sistema de inventarios, para la puesta en marcha del mismo.
- Viabilidad del proyecto
- Recursos

Humanos

La entidad objeto de estudio es responsable de aplicar la presente guía con el apoyo del personal que conforman la empresa.

Materiales

Para implementar ésta propuesta se necesitarán de útiles de oficina: hojas de papel bond, fólderes, fasteners, tinta para impresora, equipo de cómputo, sumadora, presentación y capacitación sobre el sistema de valuación de inventarios.

Físicos

Para dar a conocer la implementación de un sistema de inventarios se dispone de las instalaciones de la empresa.

Financieros

El presupuesto para ejecutar la propuesta, incluye los siguientes gastos:

Costo beneficio de la propuesta

Descripción	Justificación del gasto	Cantidad	Precio unitario en Quetzales	Total en Quetzales
Tinta	Impresión del detalle del resultado del trabajo a realizar.	1	Q 225.00	Q 225.00
Resma de papel bond tamaño carta	Impresión del detalle del resultado del trabajo a realizar.	1	Q 40.00	Q 40.00
Encuadernado	Encuadernación del detalle del resultado del trabajo a realizar.	1	Q 40.00	Q 40.00
Adquisición de un programa	Un programa que le ayude a implementar el sistema de valuación de los inventarios	1	Q 15,000.00	Q.15,000.00
Total				Q 15,305.00

Fuente: elaboración propia.

Nota: los costos presentados en la presente tabla, se obtuvieron según cotizaciones.

Firmas

En aceptación de ambas partes a los puntos arriba indicados, se firma la presente propuesta en Puerto Barrios, Izabal, a los 14 días del mes de octubre del año 2015.

(f) _____

(f) _____

Glenda Elizabeth Ruano Orellana

Silas Gamaliel Moscoso España

Consultor

Gerente

Universidad Panamericana / Extensión Puerto Barrios

Distribuidora Moscoso



Con el objetivo de hacer llegar la tecnología a las PYMES nace ADVANTAGE (Ventaja), con el eslogan EVERYTHING YOU NEED (Todo lo que necesite). El objetivo es hacer que las PYMES tengan una ventaja competitiva, mejor control de sus operaciones administrativas y que con un solo sistema puedan llevar a cabo cada tarea que la empresa necesite, de esta manera incrementar su rentabilidad al optimizar los recursos, ADVANTAGE se basa en una constante que es la mejora continua, está enfocado en que el sistema crezca a medida que crecen las exigencias de los clientes o viceversa. El sistema fue diseñado de una forma gráfica muy agradable al usuario, adicionalmente cuenta con un sistema de indicadores automáticos para que en una sola pantalla se pueda observar el comportamiento de la empresa, diseñado de forma inteligente que varían de acuerdo al rol de cada usuario, se desea cumplir con sus expectativas.

Guatemala 5 de Mayo de 2015

Gerente Administrativo

Estimado Señor Silas Moscoso, permítame por este medio hacer de su conocimiento la propuesta económica en relación al sistema Advantage. A continuación se detalla la propuesta económica y los alcances del proyecto.

Propuesta Económica

Cantidad	Descripción	Precio	Total
1	Instalación y configuración de base de datos	Q 15,000.00	Q 15,000.00
1	Soporte Mensual Sistema Advantage	Q1,000.00	Q 1,000.00
1	Soporte Mensual Indicadores WEB (Reporteria)	Q500.00	Q500.00

Se espera que la presente cumpla con las expectativas de su empresa, en nombre de **ADVANCED SOLUTIONS**. Agradezco su atención y con mucho gusto proporcionaré la información adicional que sea requerida.

Atentamente,

Edgar Linares
Ejecutivo de Cuenta
Tel. 4128-6837
Advanced solutions

Forma de Pago:

Instalación y configuración de base de datos y sistema en 1 servidor

50% al aceptar la propuesta

50% al momento de la capacitación

Soporte Sistema Advantage

Mensual Anticipado (tramite de cheque)

Alcances del Proyecto

Instalación de Base de Datos

Requisitos Mínimos

- Unidad de Disco Duro Externa 500GB para programación de tareas de Backup
- Acceso a Internet para actualizaciones y soporte Remoto

Sistema Advantage

Requisitos Mínimos Terminales

- Sistema Operativo Windows XP Professional Service Pack 3
- Antivirus
- 10 GB Espacio Libre Disco Duro
- 2 GB Memoria RAM

Generales del Sistema:

- Multi usuario
- Multi empresa (La propuesta económica es válida para 1 sola empresa)
- Multi moneda
- Multi Bodegas (Sucursales)
- Bodegas Virtuales
- Seguridad Integrada a nivel Empresa y modulo con filtros en aéreas específicas
- Base de datos SQL
- Integración con Office para exportación o análisis de datos
- Escalable
- Confiable
- Acceso al sistema vía remota

Módulos que se incluyen

- Cuentas x Cobrar
- Cuentas x Pagar
- Inventarios

Garantía

- El sistema cubre garantía para cualquier falla del sistema si estas no son derivadas por los siguientes términos
- Virus
- Fallas técnicas de la computadora
- Fallas en el cableado de la red
- Falta de Service Pack

Instalaciones y Avances del Proyecto

- Cinco días hábiles después de aceptada la propuesta se procederá con la instalación y capacitación en las áreas fundamentales de la empresa, el área de estadísticas y reportes.

Soporte

- Soporte telefónico y remoto incluido dentro del soporte mensual.
- Soporte presencial Q.250.00 por hora (Los gastos de traslado, alimentación y hospedaje no están incluidos dentro de la propuesta).

Beneficios

La opción de pago de soporte mensual le permite obtener actualizaciones de los módulos a medida que se desarrolla, sin ningún costo adicional, únicamente se cobrará por aparte todos aquellos cambios o mejoras requeridas que sean exclusivas para la empresa.

Licenciamiento:

El costo y la adquisición de licencias de software tales como sistema operativo, Office, antivirus, entre otros, deben ser adquiridas por el cliente y no representan responsabilidad para Advanced Solutions.

Conclusiones

A continuación se presentan las siguientes conclusiones de la investigación realizada en la empresa Distribuidora Moscoso.

1.- Distribuidora Moscoso no cuenta con un método de control del sistema de inventarios que le permita desarrollar con más eficiencia, calidad y rapidez la atención al público, esto conlleva a que deberá realizar mejoras en cuanto a la implementación de un control interno con énfasis en el área de inventarios que le permita realizar sus actividades de forma óptima, y evitar así errores que puedan perjudicar de forma contable a la empresa.

2.- La Empresa Distribuidora Moscoso, cuenta con personal colaborador y responsable en la realización de sus funciones en el área de inventarios y así de ventas, sin embargo a pesar de contar con el personal necesario no tiene un sistema que controle las existencias de sus inventarios, sumado a esta problemática se encuentran algunas inconsistencias y no es tanto por falta de conocimiento del actual personal sino por falta del sistema de evaluación de inventarios para solucionar esta problemática.

3.- En Distribuidora Moscoso el gerente general y el administrador conocen la forma que en la actualidad utilizan en la empresa para saber con qué productos cuenta la empresa, llevan un sistema de inventarios manual apegado a lo que la ley establece.

4.- Con la implementación de un sistema que controle los inventarios de la empresa Distribuidora Moscoso logrará que la misma conozca el momento exacto cuando tenga que abastecerse de productos, de acuerdo con lo existente en la bodega, se logrará identificar con rapidez el producto que los clientes quieran adquirir.

Referencias bibliográficas

- 1.- Perdomo Salguero, Mario Leonel. (n/d). Análisis e Interpretación de Estados Financieros. Parte I con base en PGCGA. Finanzas I. 5ª. ed. Guatemala: Ediciones Contables Administrativas (ECA).
- 2.- Perdomo Salguero, Mario Leonel. (n/d). Análisis e Interpretación de Estados Financieros. Parte II con base en NIIF. 2ª. ed. Guatemala: Ediciones Contables Administrativas (ECA).
- 3.- Perdomo Salguero, Mario Leonel. (2005). Procedimientos y técnicas de Auditoría I. 1ª. ed. Guatemala: Ediciones Contables Administrativas (ECA).
- 4.- Perdomo Salguero, Mario Leonel. (2011). Presupuesto. Finanzas II. Parte I. 5ª. ed. Guatemala: Ediciones Contables, Administrativas, Financieras y Auditoría (ECAFYA)
- 5.- Piloña Ortiz, Gabriel Alfredo. (2005). Guía Práctica sobre Métodos y Técnicas de Investigación Documental y de Campo, 6ª. ed. Guatemala. (GP editoriales)
- 6.- Quevedo Coronado, Ignacio. (2004). Derecho mercantil. 2ª. ed. México. Pearson educación.
- 7.- Soto Gamboa, María de los Ángeles. (1987). Nociones básicas del derecho. 2ª. ed. San José, Costa Rica: Universidad estatal a distancia.
- 8.- Villegas Lara, René Arturo. (2004). Derecho Mercantil Guatemalteco, Tomo 1, 6ª. ed. Guatemala: Editorial universitaria.
- 9.- Código de Comercio de Guatemala. Decreto número 2-70 del Congreso de la República de Guatemala.
- 10.- Código Tributario de Guatemala. Decreto número 6-91 del Congreso de la República de Guatemala.
- 11.- Ley del Impuesto Sobre la Renta y su Reglamento. Decreto número 10-2012 del Congreso de la República de Guatemala.
- 12.- http://www.nunezdubonyasociados.com/sitio/index.php?option=com_content&view=article&id=320:metodos-de-valoracion-de-inventarios&catid=54:noticias&Itemid=55

- 13.- <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC02.pdf>
- 14.- <http://www.gerencie.com/sistema-de-inventarios-periodico.html>
- 15.- <http://www.crecenegocios.com/el-analisis-foda/>
- 16.- <https://es.scribd.com/doc/94734177/Metodo-de-Valuacion-de-Invent-a-Rio-y-Su-Efecto-en-Una-Empresa-Comercial>
- 17.- https://es.wikipedia.org/wiki/Sociedad_mercantil
- 18.- https://es.m.wikipedia.org/wiki/Sociedades_colectivas
- 19.- <http://www.monografias.com/trabajos82/derecho-mercantil-guatemalteco/derecho-mercantil-guatemalteco.shtml>
- 20.- <http://www.monografias.com/trabajos71/disenio-sistema-automatizado-control-inventario/disenio-sistema-automatizado-control-inventario2.shtml>

ANEXOS

Anexo No. 1

Evaluación Integral

a) Contacto inicial

- Antecedentes

La empresa Distribuidora Moscoso, es una empresa dedicada a la venta de materiales eléctricos, abarrotes, repuestos de motocicletas y bicicletas, ferretería en general. Abrió sus puertas para servir a Puerto Barrios el 19 de Febrero de 1,990.

La idea de formar esta empresa surgió del propósito de contar con un ingreso extra al de las actividades regulares que obtenían en las instituciones donde laboraban el propietario y su esposa, con la intención que este fuera un negocio atendido por el núcleo familiar.



A medida que crece por las mismas necesidades de los clientes barrioportezos, la esposa renuncia a su trabajo en relación de dependencia para atender el negocio familiar.

Al notar el crecimiento que día a día obtiene su negocio el propietario en el año 2,000 renuncia también a su trabajo para dedicarse totalmente a su negocio y posteriormente se ven en la necesidad de contratar personal.

En la actualidad es atendido por la familia, y cuenta con cuatro personas que son auxiliares en atención al público.

- **Visión**

Crear una oportunidad de subsistencia independiente que proporcione estabilidad económica y desarrollo familiar, ser una empresa transparente y prestigiosa que administre con rapidez y efectividad.

- **Misión**

Proporcionar al público exigente, un surtido completo de artículos de calidad, costos accesibles, con conocimiento en la materia, donde puedan encontrar los mejores precios y servicio personalizado, un asesoramiento que ayude a la decisión de compra.

- **Objetivos**

Ser una empresa que con constante esfuerzo se mantenga presente en el mercado local, para satisfacer las necesidades básicas del consumidor con las mejores líneas de productos que se manejan.

- **Valores**

✓ **Responsable:** ser una empresa que cumpla con las necesidades de cada uno de los clientes y que al mismo tiempo queden satisfechos con el servicio.

✓ **Competitiva:** que contribuya al desarrollo del entorno social del consumidor y así mismo obtener los beneficios esperados.

✓ **Confiable:** que todos los clientes o posibles clientes queden satisfechos de la atención recibida para que así puedan conseguir los resultados que esperaban.

- Base Legal

- ✓ Inscrita legalmente en el Registro Mercantil de Guatemala, patente de comercio de empresa, número de registro 104815, folio 422, libro 96 con fecha 26 de febrero del año 1,990.

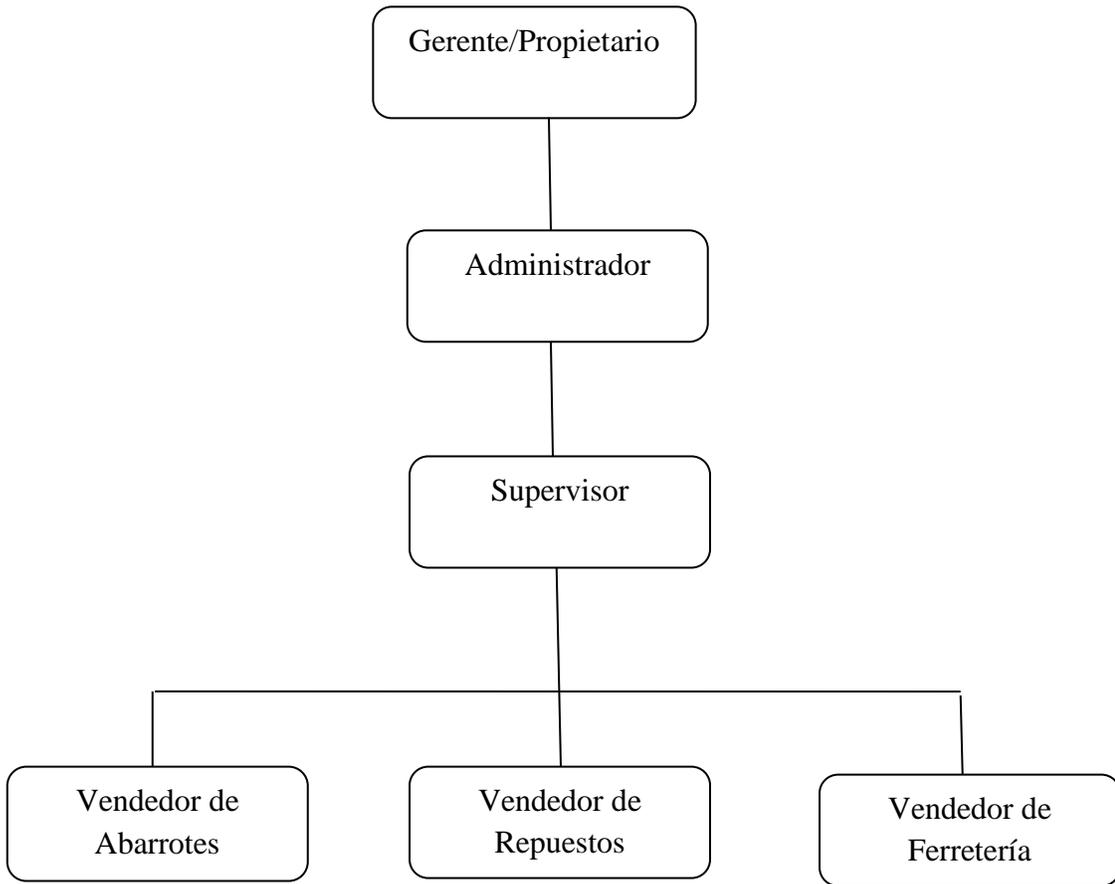
- ✓ Inscrita legalmente en la Superintendencia de Administración Tributaria SAT con fecha 15 de noviembre del año 1,993.

- Organigrama

Distribuidora Moscoso cuenta con un organigrama en donde representa la estructura jerárquica de la empresa que la representa en todos los niveles empresariales

Figura No. 1

Organigrama de Distribuidora Moscoso



Fuente: Distribuidora Moscoso

- Carta de Autorización

Puerto Barrios, Izabal
19 de febrero del 2,015

Glenda Ruano de Larios
Estudiante Universidad Panamericana
Presente

Le saludo cordialmente deseando que el Creador derrame bendiciones abundantes en todas las áreas de su vida.

Por medio de la presente hago constar que en atención a su solicitud he resuelto otorgar Autorización para que pueda realizar su tesis empresarial en mi negocio, la cual conlleva a realizar inspecciones, cuestionarios, entrevistas o encuestas necesarias para la formulación de su proyecto, por lo tanto estoy en toda la disponibilidad posible para proporcionar la información necesaria en el transcurso de su tesis.

Atentamente,



Silas Gamajel Moscoso España
Distribuidora Moscoso

b) Instrumentación



Universidad Panamericana

Facultad de Ciencias Económicas

Informe de Tesis

Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

Instrumento para recopilación de información para el contacto inicial

Datos Generales
1. Nombre de la empresa: _____
2. Tipo de empresa: _____
3. Fecha de constitución: _____
4. Actividad económica: _____
5. Dirección: _____
6. Teléfono (s) _____
7. E-mail: _____
8. Representante legal: _____
Captura de información
Fecha: del: _____ al: _____
A cargo de: _____



Universidad Panamericana
Facultad de Ciencias Económicas
Informe de Tesis
Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

Guía de entrevista inicial dirigida al Gerente de Distribuidora Moscoso

A continuación se presentan las siguientes interrogantes en relación a su empresa, marque con una X la que a su criterio es la correcta.

I. Información empresarial

1. ¿Considera que Distribuidora Moscoso cuenta con el personal necesario para su buen funcionamiento?

Sí

No

2. ¿Existen normas o procedimientos establecidos para el manejo de los cargos existentes?

Sí

No

3. ¿En qué porcentaje considera que se cumplen los procedimientos que conforman Distribuidora Moscoso?

4. ¿Tienen conocimiento del reglamento interno existente los trabajadores de Distribuidora Moscoso?

Sí

No

5.¿Existe alguna área en especial con alguna deficiencia de la cual le gustaría llevar un mejor control?

Sí

No

Si respuesta es afirmativa, en que área le gustaría que se llevara un mejor control?

6.¿Cada cuánto tiempo capacita al personal que tiene a su cargo, sobre el puesto que ocupa cada uno en su empresa?

Mensual

Trimestral

Anual

Nunca

7.¿Existen Políticas Administrativas y Contables, generales en su empresa?

Sí

No

8.¿Hay alguna persona encargada de evaluar los procedimientos del control interno de la empresa?

Sí

No

9.En qué área de la empresa le gustaría que se realizara un FODA?

Gracias por su colaboración

c) Recopilación de la información



Universidad Panamericana

Facultad de Ciencias Económicas

Informe de Tesis

Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

Instrumento para recopilación de información para el contacto inicial

Datos Generales
1. Nombre de la empresa: <u>Distribuidora Moscoso</u>
2. Tipo de empresa: <u>Comercial Individual</u>
3. Fecha de constitución: <u>26 de febrero del año 1,990</u>
4. Actividad económica: <u>Venta de Materiales eléctricos, ferretería y abarrotes</u>
5. Dirección: <u>14 calle 12 y 13 avenida, Puerto Barrios, Izabal</u>
6. Teléfono (s) <u>7348-8369</u>
7. E-mail: <u>silamoscoso@hotmail.com</u>
8. Representante legal: <u>Silas Gamaliel Moscoso España</u>
Captura de información
Fecha: del: <u>16/02/2,015</u> al: <u>27/02/2,015</u>
A cargo de: <u>Glenda Elizabeth Ruano Orellana de Larios</u>



Universidad Panamericana
Facultad de Ciencias Económicas
Informe de Tesis
Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

Guía de entrevista inicial dirigida al Gerente de Distribuidora Moscoso

A continuación se presentan las siguientes interrogantes en relación a su empresa, marque con una X la que a su criterio es la correcta.

I. Información empresarial

1. ¿Considera que Distribuidora Moscoso cuenta con el personal necesario para su buen funcionamiento?

Sí

No

2. ¿Existen normas o procedimientos establecidos para el manejo de los cargos existentes?

Sí

No

3. ¿En qué porcentaje considera que se cumplen los procedimientos que conforman Distribuidora Moscoso?

R. No existe un manual de procedimientos

4. ¿Tienen conocimiento del reglamento interno existente los trabajadores de Distribuidora Moscoso?

Sí

No

5.¿Existe alguna área en especial con alguna deficiencia de la cual le gustaría llevar un mejor control?

Sí

No

Si respuesta es afirmativa, en que área le gustaría que se llevara un mejor control?

R. En el área de inventarios

6.¿Cada cuánto tiempo capacita al personal que tiene a su cargo, sobre el puesto que ocupa cada uno en su empresa?

Mensual

Trimestral

Anual

Nunca

7.¿Existen Políticas Administrativas y Contables, generales en su empresa?

Sí

No

8.¿Hay alguna persona encargada de evaluar los procedimientos del control interno de la empresa?

Sí

No

9.En qué área de la empresa le gustaría que se realizara un FODA?

R. En ventas o inventarios

Gracias por su colaboración

d) Análisis de la información

Tabla 1

Respuestas generales de la entrevista dirigida al Gerente de Distribuidora Moscoso

Preguntas	Respuestas consolidadas
¿Considera que Distribuidora Moscoso cuenta con el personal necesario para su buen funcionamiento?	El entrevistado indicó que Distribuidora Moscoso si cuenta con el personal necesario para que su negocio funcione bien.
¿Existen normas o procedimientos establecidos para el manejo de los cargos existentes?	El gerente indico que no manejan normas o procedimiento de cada cargo en la empresa
¿En qué porcentaje considera que se cumplen los procedimientos que conforman Distribuidora Moscoso?	No cuenta con procedimientos establecidos para las funciones que desempeñan.
¿Tienen conocimiento del reglamento interno existente los trabajadores de Distribuidora Moscoso?	No se cuenta con un reglamento interno estructural y específico para la empresa.
¿Existe alguna área en especial con alguna deficiencia de la cual le gustaría llevar un mejor control?	Según el entrevistado, si existe una área específica que le gustaría que se le auditara.
Si respuesta es afirmativa, en que área le gustaría que se llevara un mejor control	El área que da a conocer el gerente es la de los inventarios.

<p>¿Cada cuánto tiempo capacita al personal que tiene a su cargo, sobre el puesto que ocupa cada uno en su empresa?</p>	<p>Los empleados de la empresa, nunca han sido capacitados en sus puestos, indica el entrevistado.</p>
<p>¿Existen Políticas Administrativas y Contables, generales en su empresa?</p>	<p>El entrevistado ha indicado que si existen políticas administrativas y contables en su empresa.</p>
<p>¿Hay alguna persona encargada de evaluar los procedimientos del control interno de la empresa?</p>	<p>El entrevistado indicó que si existe una persona encargada del control interno de la empresa, esa persona es el gerente/propietario.</p>
<p>En qué área de la empresa le gustaría que se realizara un FODA?</p>	<p>El entrevistado indico que le gustaría que se realizara un FODA en el área de ventas o inventarios.</p>

Anexo No. 2

Diagnóstico

- **FODA por áreas**

El análisis FODA, también conocido como análisis DAFO, es una herramienta de gestión que permite analizar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de una empresa, en última instancia, este análisis permite formular y evaluar estrategias que concilien o alineen las fortalezas y debilidades con las oportunidades y amenazas, genera así cuatro tipos de estrategias:

- Estrategias que utilicen fortalezas para aprovechar oportunidades.
- Estrategias que permitan superar debilidades aprovechando oportunidades.
- Estrategias que utilicen fortalezas para evitar o reducir el efecto de amenazas.
- Estrategias que permitan a la vez superar debilidades y evitar amenazas.

Para ello, esta herramienta se vale de la matriz FODA, en donde al registrarse las principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa, permite formular y evaluar con más eficacia las estrategias. La realización del análisis empieza por identificar las oportunidades y amenazas que presenta una empresa en su entorno.

Para identificar estas oportunidades y amenazas, se suele realizar un análisis externo, el cual consiste en analizar los diversos factores o fuerzas externas que afectan o podrían afectar a la empresa. Algunos de estos factores o fuerzas son:

- Factores económicos: tasa de crecimiento del producto nacional bruto, tasa de inflación, tasa de interés, etc.
- Factores sociales: tasas de fecundidad, tasas de mortalidad, migraciones, etc.
- Factores gubernamentales: regulaciones gubernamentales, leyes de patentes, leyes antimonopolio, etc.
- Factores tecnológicos: nuevas maquinarias, nuevos procesos productivos, nuevos sistemas de comunicación, etc.

- Consumidores: sus necesidades, gustos, preferencias, deseos, hábitos de consumo, comportamientos de compra, etc.
- Competencia: sus recursos, capacidades, estrategias, ventajas competitivas, fortalezas, debilidades, etc.

Una vez identificadas las oportunidades y amenazas de la empresa, se procede a identificar sus fortalezas y debilidades. Para identificar estas fortalezas y debilidades, se suele realizar un análisis interno, el cual consiste en analizar los diferentes factores o elementos internos que puedan existir dentro de la empresa.

Algunos de estos factores o elementos son:

- Área administrativa: objetivos, estrategias, políticas, valores, cultura, estructura, planeación, organización, dirección, control, etc.
- Área de marketing: ventas, producto, precio, distribución, promoción, publicidad, servicio al cliente, etc.
- Área de finanzas: liquidez, rentabilidad, capital de trabajo, activos, pasivos, patrimonio, flujo de efectivo, etc.
- Área de recursos humanos: contratación, capacitación, remuneración, incentivos, liderazgo, motivación, desempeño, etc.
- Área de producción: disposición de planta, adquisición de insumos, control de existencias, subcontratación, eficiencia, tecnología, etc.

Recuperado 31/10/2015 <http://www.crecenegocios.com/el-analisis-foda/>

Análisis foda			
Área de ventas			
Análisis interno		Análisis externo	
Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
(Positivas)	(Negativas)	(Positivas)	(Negativas)
<ul style="list-style-type: none"> • Personal adecuado. • Buena relación entre el cliente y la empresa. • Productos de marcas reconocidas en el mercado. • Buena ubicación para sus clientes. • Buena relación con sus proveedores lograda a través de los años. 	<ul style="list-style-type: none"> • No cuenta con un catálogo de productos. • Carece de un sistema que le ayude en la rapidez de la entrega de la mercadería. • Falta de publicidad. • Falta de competitividad. • Conformidad con la cantidad de clientes que posee. • En el proceso de ventas no se cuenta con un software adecuado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Amplio mercado por desarrollar. • Implementación del uso de generador eléctrico. • Ampliar el stock de los productos para la venta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de precios de los productos para la venta. • Crecimiento de la competencia. • No contar con respaldo financiero para la ampliación del stock de los productos de ventas.

Fuente: elaboración propia

Análisis foda
Área de inventarios

Análisis interno		Análisis externo	
Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
(Positivas)	(Negativas)	(Positivas)	(Negativas)
<ul style="list-style-type: none"> • Mercadería de buena calidad. • Buena relación con los proveedores. • Buena identificación de los productos. 	<ul style="list-style-type: none"> • No cuenta con un sistema de control de inventarios. • Carece de un sistema de ubicación de productos. • Bodega desordenada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Obtención de un software para el ordenamiento del producto de venta. • Mejoramiento de proveedores. • Adquisición de un generador de energía eléctrica. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de precios del producto para la venta. • Cambios en las leyes tributarias. • Mejores ofertas por parte de la competencia. • Cortes constantes de la energía eléctrica.

Fuente: elaboración propia

Análisis foda			
Área de caja			
Análisis interno		Análisis externo	
Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
(Positivas)	(Negativas)	(Positivas)	(Negativas)
<ul style="list-style-type: none"> • Buen control de caja general. • Personal leal. • Cortes de caja continuos. • Depósitos bancarios diarios. 	<ul style="list-style-type: none"> • No cuenta con caja chica. • Exceso de trabajo. • Facturación manual por ausencia de software. 	<ul style="list-style-type: none"> • Obtención de tecnología para los procedimientos relacionados con el área de caja. • Contratación de un servicio de seguridad para la protección de los valores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tecnología • Personal con mejor preparación profesional para desempeñar el cargo.

Fuente: elaboración propia

Análisis foda			
Área administrativa			
Análisis interno		Análisis externo	
Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
(Positivas)	(Negativas)	(Positivas)	(Negativas)
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad para cumplir con los procesos mínimos del buen funcionamiento administrativo. • Buena comunicación con los empleados. • Excelente relación con los clientes. • Trato profesional con los proveedores. 	<ul style="list-style-type: none"> • El encargado realiza sus funciones de forma empírica. • Renuencia a la implementación de software para el control de los inventarios. • Ausencia de control de calidad. • Cargo administrativo ocupado por afinidad con el propietario. • Falta de información sobre los métodos de inventarios existentes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Uso de una empresa para reclutar y contratar cargos administrativos. • Búsqueda de recursos para crecer en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Instalaciones inadecuadas a la magnitud de la mercadería. • Personal con mayor capacidad y experiencia para ocupar el cargo.

Fuente: elaboración propia.

Anexo 3



Universidad Panamericana
Facultad de Ciencias Económicas
Informe de Tesis
Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

Cuestionario dirigido al gerente de la empresa Distribuidora Moscoso

Instrucciones:

Se solicita su colaboración marcando con una X la respuesta que a su criterio crea conveniente.
Sus respuestas serán un aporte importante y serán de carácter confidencial.

1. ¿La empresa cuenta con un sistema que controle sus inventarios?

Sí

No

2. Si la respuesta anterior fue negativa, considera que es necesario implementar un sistema de control de inventario?

Sí

No

3. ¿La razón por la que no ha implementado un sistema de control de inventario, corresponde a?

Costo Elevado

Desinterés

4. ¿Cree usted que la relación costo-beneficio al momento de adquirir un sistema de control de inventario conlleva utilidad o pérdida?

Utilidad

Perdida

5. ¿Cree usted que adquiriendo un sistema de control de inventario se le facilitaría al extender la factura al momento de la venta?

Si

No

6. ¿Cuentan con un registro que le indique la existencia actual del inventario?

Si

No

7. ¿Actualmente conoce usted los momentos adecuados para abastecer de productos la bodega?

Si

No

8. ¿En algún momento se ha dado el caso, en que la bodega se encuentre sobre abastecida?

Si

No

Anexo 4



Universidad Panamericana
Facultad de Ciencias Económicas
Informe de Tesis
Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

Cuestionario dirigido al administrador de la empresa Distribuidora Moscoso

Instrucciones:

Se solicita su colaboración marcando con una X la respuesta que a su criterio crea conveniente.
Sus respuestas serán un aporte importante y serán de carácter confidencial.

1. ¿Conoce usted la forma que actualmente trabajan los inventarios en la empresa?

Sí

No

2. ¿Cuenta con el personal adecuado y el espacio necesario para llevar a cabo todos los pasos que requiere una buena atención al cliente, de acuerdo a la forma que utilizan?

Sí

No

3. ¿Cada cuánto tiempo realizan un inventario físico en la empresa?

Anual

Semestral

4. ¿Emplean algún sistema contable que evalúe y controle el producto que ingresa a la bodega de la empresa?

Sí

No

5. ¿Le es fácil conocer el precio de un producto, con la administración actual del mismo?

Si

No

6. Considera que existe un buen sistema de control respecto a la entrada y salida de los productos a la bodega de la empresa

Si

No

7. ¿Cree usted que adquiriendo un sistema de control de inventario se le facilitaría al extender la factura al momento de la venta?

Si

No

Anexo 5



Universidad Panamericana
Facultad de Ciencias Económicas
Informe de Tesis
Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

Cuestionario dirigido a los vendedores de la empresa Distribuidora Moscoso

Instrucciones:

Se solicita su colaboración marcando con una X la respuesta que a su criterio crea conveniente.
Sus respuestas serán un aporte importante y serán de carácter confidencial.

1. ¿La forma que actualmente utilizan para administrar el producto, le es fácil identificarlo, al momento de buscarlo?

Sí

No

2. ¿Sabe usted si la empresa cuenta con un sistema que evalúe sus inventarios?

Sí

No

3. ¿Si su respuesta anterior es negativa, considera que sería de utilidad implementar un sistema de control de Inventario?

Sí

No

4. ¿Le es fácil conocer el precio de un producto, con la administración actual del mismo?

Si

No

5. ¿Cuentan con un registro que le indique la existencia actual del inventario?

Si

No

6. ¿Cuál es la forma de facturar al momento de una venta?

Manual

Computarizado

7. ¿Cree usted que adquiriendo un sistema de control de inventario se le facilitaría al extender la factura al momento de la venta?

Si

No